Nº 103

mercadoindustrial.es

punto de encuentro de la industria

PULSO ECONÓMICO

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Mercados transversales

La industria prepara citas importantes para la segunda etapa del año con importantes cambios. Muchas de ellas han sumado esfuerzos con otros eventos para relanzarse con un formato más actualizado y atraer públicos de manera transversal.

En marketing se habla de ventas cruzadas cuando se aprovecha el momento de la venta para ofrecerle unos productos o servicios que complementan transversalmente al que ya ha aceptadoel cliente. De esta manera, este último queda doblemente satisfecho porque también ahorra esfuerzos al tener una experiencia completa de compra sin que sea necesario volver a buscar y comparar de nuevo. En ese mismo instante, el cliente tiene la posibilidad de cubrir al completo todas sus necesidades.

No es nada nuevo, cuando va a comprar un coche seguro que le han ofrecido servicios de fianciación, asesoramiento y seguro juntos. Hay hoteles especializados en ofrecer servicios de lujo que disponen de joyería, sastrería e incluso galería de arte. En la industria no es difícil ver a fabricantes de maquinaria industrial convertidos en contratistas para proyectos de de gran ambición y, en el mismo orden, importantes firmas de consultoría industrial promoviendo concursos de proveedores en proyectos de gran dimensión y renombre. Es la transversalidad lógica de la oferta en los mercados que hasta antes de la crisis actuaban de manera corporativa.

Lo novedoso es que llega al mundo ferial en fórmulas más o menos creativas que dan un impulso al sector.




Lino Hernández
Periodista (UAB) y editor

índice

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148

Mibizpress editorial C/ Puig i Cadafalch Nº 11, 3-2 Barcelona 08035 España Tel +34 606211900



“El objetivo del SIL es generar el mayor volumen de negocio y contactos posibles”

Blanca Sorigué, directora del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

Una vez más el Salón Internacional de la Logística y de la Manutención vuelve a celebrarse en Barcelona ¿Qué novedades trae la 18ª edición?

Este año el SIL alcanza su mayoría de edad, su decimoctava edición, con destacadas novedades. La principal novedad será la celebración del XXXIII Congreso Alacat dentro del Salón. El Congreso Alacat es el mayor congreso de agentes de carga y operadores logísticos de América Latina y el Caribe y este año se celebrará en España por cuarta vez en su historia. Este hecho es muy importante porque nos refuerza como el principal punto de encuentro del sector de la logística para los negocios y los contactos entre el Mediterráneo y Latinoamérica.

Otra gran novedad de la presente edición del SIL será la mayor sectorización de la superficie expositiva. En este sentido, el SIL 2016 contará con 3 grandes zonas de exposición dedicadas al transporte, la manutención y las infraestructuras.

Un aspecto muy destacado es que el SIL 2016 realizará una gran apuesta por la innovación y las nuevas tecnologías con un área de exposición dedicada a ello. Conjuntamente con la Fundación ICIL, como entidad pionera en el terreno de la formación y la innovación, realizaremos los SIL Smart Innovation Days. Cada día, dentro del Salón, se realizarán presentaciones dinámicas sobre las últimas tendencias en la gestión de cadenas de suministro, optimización de inventarios, control de costes, Big Data, soluciones smart, equipamiento y sistemas de manutención, etc. En los SIL Smart Innovation Days el público asistente podrá interactuar, tocar y probar en vivo y en directo las últimas innovaciones del sector. Esta apuesta por la innovación también se verá reflejada con la creación del Premios SIL ICIL a la Innovación. Un comité de expertos formado por prestigiosos periodistas de la prensa nacional especializada en logística elegirán a la mejor innovación presentada este año entre las empresas participantes del SIL 2016.





Déjeme mencionarle también que la ciudad china de Yiwu, considerada como el centro de producción y distribución de bienes más grande del mundo, será la ciudad invitada del SIL 2016.

¿Puede resumir brevemente las tendencias actuales en el panorama de la logística?

Tal como se desprende del VII Barómetro del Círculo Logístico, que este año hemos realizado con la participación de 807 directores de logística de la industria, el servicio y la calidad son las principales preocupaciones logísticas de las empresas. Por ello, la tendencia actual del sector es ofrecer innovaciones, la gran mayoría de ellas vienen de la mano de las nuevas tecnologías, encaminadas a dar mayor servicio y mejor calidad.

El e-commerce ha sido el gran animador del sector de la logística en los últimos años, pues la logística se ha convertido en el elemento clave del comercio electrónico. Los grandes operadores buscan cómo ofrecer más alternativas de entrega y reducir los tiempos de envío sin disparar los costes, todo ello con el menor impacto ambiental posible. La sostenibilidad y el respecto al medio ambiente también son tendencias que están muy presentes en el sector logístico. La concentración de empresas y el trabajo colaborativo también está a la orden del día en nuestro sector, pues sumar es vencer.



"La tendencia actual del sector es ofrecer innovaciones encaminadas a dar mayor servicio y mejor calidad"

¿Qué papel juega el SIL en este panorama?

El SIL es el mayor punto de encuentro del sector en España y el Sur de Europa donde se recogen, se discuten y se debaten las últimas tendencias del sector. Este año dentro del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención se van a presentar más de 100 innovaciones en primicia mundial. Del mismo modo, en el Congreso Internacional del SIL, donde contamos con más de 20 sesiones y 220 ponentes de primer nivel, se presentarán un centenar de casos de éxito de empresas líderes. La asistencia al SIL es obligada para todos los profesionales del sector, pues en el SIL se hacen negocios y contactos, al mismo tiempo que se pueden conocer de primera mano las tendencias de presente y de futuro del sector, así como los temas que marcan el futuro de la logística.

¿Qué sectores de la logística están representados?

El SIL es un Salón donde está representada toda la cadena logística pero los sectores que cuentan con mayor representación son el del transporte e infraestructuras, las nuevas tecnologías aplicadas a la logística, la intralogística y la manutención. Los sectores que más incrementan su participación este año son el de las nuevas tecnologías aplicadas a la logística y, -en parte debido a la celebración del Congreso Alacat dentro del SIL-, los agentes de carga, transitarios, agentes de aduanas, operadores logísticos, navieras…. En porcentajes podemos decir que sobre el 40% de las empresas que

participan en el SIL provienen del sector de los sistemas de transporte y logística, infraestructuras e inmologística, un 30% del sector de la telemática, e-business, telecomunicaciones y soluciones IT, y otro 30% del sector de la intralogística, almacenaje, equipamiento, manutención y embalaje.

¿Qué objetivos se han marcado para superar en esta nueva edición de 2016?

Nuestro objetivo siempre es generar el mayor volumen de negocio y contactos posibles para que las empresas que participen en el SIL obtengan la máxima rentabilidad con su participación. Por eso en el SIL nos obsesiona la calidad del profesional que nos visita por encima de la cantidad. Puedo decirle que un 91% de los visitantes del Salón son decisores con poder de compra, un 60% son directores de área (logística, supply chain, desarrollo de negocio, compras, operaciones, almacén, sistemas…) y un 31% son Presidentes, CEO o Directores Generales. Un 81% de nuestros visitantes asisten al SIL para conocer novedades, un 74% quieren realizar nuevos contactos y un 61% quieren emprender nuevos proyectos y hacer pedidos. El 95% de los visitantes que tuvimos el año pasado manifestaron su intención de volver a visitar el SIL 2016, un 93% valoraron la feria de “excelente a buena” y un 91% de los visitantes vio cumplidas sus expectativas.

Ante todo ello puedo asegurarle que quien trabaja bien su participación en el SIL sale muy satisfecho pues obtiene una gran rentabilidad. Iniciativas como la del Círculo Logístico, donde ponemos en contacto directo a las empresas participantes del Salón con los directores de logística de las principales empresas industriales, contribuyen notablemente a obtener una gran rentabilidad. El año pasado dentro del Círculo Logístico del SIL tuvieron lugar más de 2.900 reuniones empresariales y le puedo asegurar que se cerraron muchos negocios y se realizaron muchos contactos de futuro. En los últimos



“Quien trabaja bien su participación en el SIL sale muy satisfecho pues obtiene una gran rentabilidad”

SIL2016 BARCELONA

años hemos aumentado significativamente la fidelidad de nuestros clientes porque su satisfacción es mayor.

El SIL es un foro de conocimiento de reconocido prestigio, ¿Que tienen preparado para mantener el listón de ediciones anteriores?

En el SIL centramos todos nuestros esfuerzos en potenciar los negocios, los contactos y el conocimiento, pues es la fórmula que garantiza el éxito tanto de las empresas que participan en el Salón como de nuestros visitantes. Es por ello que contaremos con un extenso programa de conocimiento que engloba el 14º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte, la 9ª Cumbre Mediterránea de Puertos y el 19º Congreso Internacional del SIL, además de la 5ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte, que tendrá lugar dentro del XXXIII Congreso de Alacat.

"Tendencias que marcarán la Supply Chain. La Transformación Digital" será el título de la 19ª edición del Congreso Internacional del SIL que se celebrará dentro del Salón del 7 al 9 de junio. El Congreso Internacional del SIL contará con 20 sesiones, con más de 220 ponentes internacionales de reconocido prestigio y se presentarán un centenar de casos de éxito, como es el caso de Unilever, Coca-cola Iberian Partners, Amazon, Nestlé, Royo Group, Privalia, Carburos Metálicos, Deliberry, Bounduelle, IATA,Trucco, Makro, Fedefarma, Birchbox y Dow Chemical Ibérica, entre otros muchos. Cabe recordar que el Congreso Internacional del SIL es el mayor congreso del sector que se celebra en Europa y este año prevé superar los 3.600 asistentes que registró el año pasado.

www.silbcn.com

Jordi Cornet, delegado especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, Guillermo González Larsen, vice-presidente primero de ALACAT, y Blanca Sorigué, directora general del SIL, han presentado "el mayor evento logístico del mundo", según afirman, que se celebrará en Barcelona del 7 al 9 de junio coincidiendo con la celebración del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención. Barcelona se convertirá en la capital mundial de la logística con la celebración simultánea de 5 grandes eventos internacionales:



La 18ª edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2016).

La XXXIII edición del Congreso Alacat, el mayor congreso de Agentes de Carga y Operadores Logísticos de América Latina y el Caribe.

El Consejo Directivo de FIATA, la Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios

El Consejo Directivo del Cargo Executive Council de IATA, la Asociación de Transporte Aéreo Internacional.

El Consejo Directivo de ASAPRA, la Asociación Internacional de Agentes Profesionales de Aduanas.

Jordi Cornet, delegado especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, dijo:*"Supondrá una gran oportunidad para el intercambio de opiniones e ideas entre América Latina y Europa, al mismo tiempo que fomentará los contactos y los negocios entre ambos continentes".*

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

La industria aeroespacial de Euskadi crece a pesar de la crisis



Infome del Cluster de Aeronáutica y Espacio del País Vasco HEGAN

Las empresas de la industria aeroespacial miembros de la Asociación Cluster de Aeronáutica y Espacio del País Vasco – HEGAN – alcanzaron una facturación de 1.935 millones de euros en 2015 para el conjunto de sus centros productivos en todo el mundo, un crecimiento que supera en el 10% a la cifra de ventas del ejercicio anterior, y que está motivado por el aumento de capacidad adicional de las empresas y la activación de la cadencia de nuevos programas.

Según detallan desde la asociación, las exportaciones se situaron en 1.226 millones de euros, un 7,6 % más que en 2014. Los datos correspondientes a I+D mantienen un nivel adecuado y el empleo cede ligeramente en un centenar de personas del total de 12.440 empleos generados directamente por todos los socios de la industria aeroespacial vasca alrededor del mundo.

Se reafirma así la tendencia de excelencia tecnológica de la industria aeroespacial que genera crecimiento económico, inversiones y empleo de calidad, incluso en las épocas de crisis, y que apuesta por inversión y la innovación para consolidarse de cara al futuro.



El esfuerzo inversor es considerable: durante los últimos diez años, las empresas de la industria aeroespacial pertenecientes al Cluster destinaron una inversión total acumulada de 1.431 millones de euros a I+D+i, en su mayor parte (88%) autofinanciado por las propias empresas, para no perder el tren de los nuevos programas aeronáuticos y espaciales.

El sector aeroespacial vasco actúa como un dinámico acelerador económico que supone ya el 6,1% del PIB industrial de la Comunidad y representa el 2,2% del empleo industrial vasco.

Otro componente estratégico del sector lo constituye su fuerte globalización, lo que le convierte en un motor de arrastre de toda su cadena de valor hacia la internacionalización: Los socios mantienen 24 centros repartidos entre Europa, América y

Asia; y participan en los programas internacionales de aeronaves y motores más importantes.

Para la industria aeroespacial global, el ejercicio 2015 ha supuesto un nuevo hito con cifras récords de entregas de aviones y de carteras acumuladas de Airbus y Boeing, propiciadas por la buena salud del transporte aéreo. En aviación comercial regional, Embraer, Bombardier y ATR registraron globalmente la venta de 312 aviones de entre 70 y 120 asientos y entregaron 262 aparatos, una cifra inferior a la registrada entre 2011 y 2014. En conjunto, suman una cartera de trabajo de 1.130 aeronaves, lo que representa una cartera asegurada para los próximos 4-5 años.

La facturación global de los socios de HEGAN en 2015 aumentó en un 10,3% sobre el ejercicio anterior en el conjunto de sus 141 centros productivos distribuidos por todo el mundo, hasta alcanzar los 1.935 millones de euros. Por subsectores, Aeroestructuras generó una facturación de 1.029 millones (el 53,2%), Motores 763 millones (39,4%), Sistemas y Equipos 97 millones (5%) y Espacio 46 millones (2,4%).

Las previsiones para el año 2016 son moderadamente optimistas. El tráfico aéreo sigue al alza y se prevén nuevos crecimientos originados por la cartera de pedidos de los fabricantes si bien, tras seis años de fuerte crecimiento continuado, la industria aeroespacial ha entrado en una fase de estabilización a la espera del despegue de las cadencias de fabricación, por lo que el ejercicio se prevé de transición e incluso de bajada puntual de la actividad en algunos programas, antes de reanudar de nuevo el crecimiento de cadencias de producción.

A medio y largo plazo, la situación de aerolíneas y fabricantes proporcionan un marco estable para continuar desarrollando la industria aeroespacial, con un aumento anual de 5% del tráfico de pasajeros durante los próximos veinte años hasta alcanzar 7.300 millones de viajeros en 2034. Así según los diferentes constructores, hasta el año 2033 será necesario construir entre 32.000 y 38.000 nuevos aviones comerciales de más de 100 plazas, lo que en la práctica supondrá doblar la flota actual de aviones.

En este marco, la situación de la industria aeroespacial vasca es buena, pero se hace necesario preparar el futuro para mantener la competitividad y asegurar la posición a largo plazo de las empresas.

www.hegan.com

La Asociación Cluster HEGAN está formado por 47 entidades: Aernnova, ITP y SENER como miembros fundadores; las compañías y grupos empresariales Aciturri, Aeromec, Aerospace Engineering Group, Aibe, Alestis, Alfa Precision Casting, Altran, Aratz, Astorkia, Ayzar, Batz Aerospace, Bost, Burdinberri, Danobat Group, DMP, Doilan, DYFA, Ekin, Electrohilo, EYHER, Grupo TTT, Hauck Heat Treatment, Industrias Galindo, Korta Group, LTK Grupo, Matrici, Mesima, Metraltec, Metrología Sariki, Nivac, Novalti, Nuter, Orbital Aerospace, Siegel, Sisteplant, Tecnasa y WEC; las organizaciones tecnológicas CTA, IK4 y Tecnalia; y las universidades de Deusto, Mondragón, País Vasco y Tecnun.



KHS en la vanguardia de la impresión directa

En su sede y el mayor centro de ingeniería y fabricación en Dortmund, el grupo KHS ha proporcionado aproximadamente mil metros cuadrados de nuevo espacio para la constante expansión de su equipo de innovación de impresión directa.

"Con nuestra facilidad ampliada, vamos a seguir innovando y creciendo nuestro equipo que está totalmente comprometida en llevar la tecnología disruptiva de impresión digital para el medio ambiente de llenado y envasado", explica Martin Schach, director de tecnología de impresión en KHS GmbH. *"Debido a la modularidad de la plataforma de impresión directa industrial y nuestra ubicación en la mayor instalación de fabricación de KHS, vamos a aplicar la técnica de KHS últimas diseño y montaje prácticas con el fin de ampliar nuestras plataformas industriales a la demanda del mercado en tiempo real ",* añade.

El espacio de impresión directa incluye un área dedicada a la impresión de muestra, así como espacio para las plataformas de validación industriales para la confirmación y la prueba ampliado a nuevas características, tales como la orientación botella, inspección de la impresión, administración de tintas, materiales de diseño especializado y la verificación de los controles y los nuevos componentes. El equipo de ingeniería tiene la capacidad de probar a fondo cada nuevo parámetro industrial antes de llevarlos al campo.

Los ingenieros de software están completando la plataforma de software de gestión de impresión directa de manera que permitirá a los propietarios de marcas cambiar las decoraciones en cuestión de minutos, y también aprovechar la capacidad de imagen variable a velocidades impresionantes de 12.000 hasta 36.000 botellas por hora.

Katrin Preckel, que dirige el equipo de impresión, comenta: *"Nuestra tecnología no sólo va a estar transfiriendo decoraciones de agencias de diseño de nuestros clientes. Especialistas dedicados a la impresión directa están encontrando nuevas maneras de implementar técnicas de impresión de las botellas de PET que sólo son posibles con inyección de tinta digital. Esas capacidades serán los parámetros clave de nuestra plataforma de gestión de creatividades, con espacio específico al cliente en la nube para cada impresión directa".*

La solución de impresión directa es una combinación de tintas curadas con baja migración-UV LED especialmente co-desarrollado a partir de Agfa Graphics, mediante cabezales de impresión aplicadas específicamente para adherirse a la superficie de la botella de PET sin tratar, sin embargo, están aprobados para el PET botella a botella reciclaje.

Martin Schach añade: *"El desarrollo de especificaciones de impresión digitales y directrices, así como programas de capacitación para los primeros ejecutores de la impresión directa a construir una gran parte de nuestro enfoque. Nuestra tecnología permitirá a los clientes de bebidas para pasar de etiquetado tradicional a la decoración digital en los próximos años. De esta manera, se están reduciendo en gran medida el tiempo de comercialización, materiales de embalaje y los tiempos de parada de cambio en su línea. Impresión directa se proporciona a sus clientes una nueva herramienta de compromiso de la marca para hacer crecer sus marcas".*

www.khs.com



www.mercadoindustrial.es

Síguenos en tu red social favorita

¡Haz click!















¡Cada día somos más!

ISOVER apuesta por la energía renovable

Según nos han contado desde ISOVER, su fábrica de Azuqueca de Henares, Guadalajara, ha recibido un importante reconocimiento de EDP, que notifica que durante 2014 ha redimido a favor de Cogeneradores Vidrieros 140.940.213 garantías de origen equivalentes a 140.940.213 kilovatios-hora (kWh) que corresponden al 100% del suministro y proceden exclusivamente de energías renovables.

EDP es un referente mundial de la energía y uno de los principales operadores en la Península Ibérica. Está presente en España en la producción, generación, distribución y comercialización de electricidad, gas y servicios. Con una potencia instalada en España cercana a los 4.000 MW en régimen ordinario y más de 2.000 MW en régimen especial, supera los 10.000 GWh generados en sus centros de producción de energía eléctrica en diferentes comunidades autónomas.El operador de energía cuenta con una cartera comercial de más de dos millones de clientes repartido por toda España, con un volumen de comercialización que supera los 21.000 GWh de electricidad y los 27.000 de gas natural, con oficinas comerciales repartidas por las principales ciudades del país.



Para ISOVER, la salud, la seguridad en el trabajo y el medio ambiente son valores esenciales en todas las actividades de fabricación de las diferentes gamas de soluciones constructivas de aislamiento con lanas minerales (lana mineral arena, lana de vidrio, lana de roca, ULTIMATE,…). Es una empresa, que desde sus orígenes, se ha venido comprometiendo al 100% con el trabajo realizado como miembro responsable de una comunidad local, nacional y mundial. Por ello, dentro de sus procesos productivos, integra de manera metódica y natural, la prevención y control de impactos de riesgo medioambiental.

ISOVER forma parte del Grupo Saint-Gobain, especializado en el Hábitat con soluciones innovadoras, energéticamente eficientes, que contribuyen a la protección medioambiental. Ofrece, en lanas minerales, una gama completa de soluciones de aislamiento, tanto térmico como acústico y de protección contra el fuego. ISOVER cuenta con instalaciones productivas en Azuqueca de Henares (Guadalajara) y dispone de 11 Delegaciones Comerciales en España, dos en Portugal y una en Marruecos, Argelia y Túnez.

www.isover.es www.edpenergia.es

Caterpillar confía en Dassault Systèmes

Dassault Systèmes, the 3DEXPERIENCE Company, nos ha comunicado que Caterpillar Inc., el conocido fabricante de equipos de construcción y minería, motores diesel y de gas natural, turbinas de gas industrial y locomotoras diésel-eléctricas está implementando la plataforma 3DEXPERIENCE.

Con la industry solution experience "Single Source for Speed" Caterpillar puede evaluar el rendimiento, la calidad y la durabilidad de sus futuros productos antes de realizar los prototipos físicos ya que esta solución refuerza las aplicaciones de SIMULIA para predecir virtualmente el comportamiento real de sus componentes, sus estructuras de gran escala y sus sistemas antes de fabricarlos y ponerlos en marcha. Con una compresión previa del funcionamiento del producto antes de su diseño, los fabricantes pueden detectar y resolver rápidamente cualquier incidencia, explorar alternativas de diseño y cumplir con los requisitos sin necesidad de testar físicamente.



"La maquinaria pesada y los equipos de fabricación son algunos de los productos cuyo diseño es más complejo y se realiza en condiciones altamente competitivas de mercado" señala Philippe Bartissol, Vice President, Industrial Equipment Industry, Dassault Systèmes. "*Aunque la simulación tiene un papel fundamental en la validez y la prueba, a menudo se lleva a cabo tarde en el ciclo de diseño usando diversas herramientas especializadas. La plataforma 3DEXPERIENCE ayuda a compañías como Caterpillar a reducir los costes de desarrollo y a satisfacer a sus clientes con un sólido rendimiento del producto".*

www.3ds.com www.caterpillar.com

ICP Logística confía en SSI Schaefer

Debido al incremento de la demanda, ICP Logística ha aumentado su capacidad con la incorporación de un almacén automático de alto rendimiento en su sede de Meco, Madrid. Ha incorporado a sus instalaciones un nuevo sistema automático de almacenamiento y preparación de pedidos de alto rendimiento, convirtiéndose en la primera compañía logística en operar con esta tecnología de SSI Schaefer en Europa. La filosofía de innovación y mejora continua de ICP, ha empujado a su equipo de ingenieros a buscar tecnología de SSI Schaefer para la instalación de un sistema de almacenamiento con capacidad de 18.490 cubetas, con el que duplicarán su rendimiento.

Este sistema shuttle de almacenamiento y picking, único en Europa, permitirá aumentar la velocidad de preparación de pedidos para cumplir con las exigencias actuales de los consumidores: “same day deliveries” y entregas en 2 horas. Así, el Cuby cuenta con una capacidad de abastecimiento de 1.400 ciclos dobles por hora que suministrarán mercancía a los puestos ergonómicos de picking, con una capacidad de preparación de 5000 líneas/hora.



La operativa de este nuevo sistema está diseñada para minimizar al máximo posibles desviaciones, siendo constante el control de la mercancía durante todo el proceso de picking. Para llevar a cabo este exhaustivo control, el sistema verifica las referencias que incluye cada pedido mediante un sistema láser que comprueba el EAN y el peso del artículo, identificando si coincide con las indicaciones del pedido.

www.icp.es www.ssi-schaefer.es

Universal Robots apuesta por el sector educativo de la mano de Festo

La sede española de Universal Robots, fabricante danés de robots ligeros y pionero global de la robótica colaborativa, ha puesto en marcha un acuerdo firmado para integrar sus robots colaborativos en los módulos de enseñanza ofrecidos por Festo multinacional especialista en técnicas de automatización y en la formación industrial.

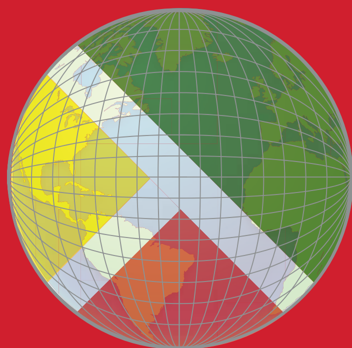
Dentro del marco del nuevo acuerdo, Festo será distribuidor preferente de Universal Robots en el sector educativo y en los centros de formación donde colabora, mientras la compañía danesa incrementará la difusión de sus innovadores brazos robóticos a través de una mayor visibilidad de cara a los alumnos, quienes serán los ingenieros industriales del futuro. El acuerdo entre las dos compañías fue firmado a principios de 2016 y tiene carácter renovable ya que se plantea como una apuesta a largo plazo.

Los brazos robóticos de Universal Robots se caracterizan por ofrecer una flexibilidad y una facilidad de usos idóneos para una automatización de procesos que, en muchos casos, había sido impensable hasta ahora. La compañía considera que para ser verdaderamente colaborativos es importante que los robots sean asequibles y accesibles y el objetivo de esta colaboración con la división didáctica de Festo España es poner sus robots al alcance de los estudiantes para que se puedan familiarizar con esta tecnología que tanto está revolucionando el sector industrial.



Desde ambas compañías afirman que la educación del ingeniero y el técnico industrial está cambiando y tienen que dar un paso en esta dirección. El acuerdo entre Festo y Universal Robots posibilitará que universidades, centros de formación profesional, e instituciones afines, tengan a su disposición una tecnología que va a jugar un papel esencial en el proceso de reindustralización en los próximos años.

www.festo.com www.universal-robots.com



XXXIII CONGRESO ALACAT

SIL2016 BARCELONA

18º SALÓN INTERNACIONAL DE LA LOGÍSTICA Y DE LA MANUTENCIÓN

18 AÑOS AL SERVICIO DE LA LOGÍSTICA

18º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención
14º Forum Mediterráneo de la Logística y Transporte
5ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte



EL MAYOR CONGRESO DE AGENTES DE CARGA Y OPERADORES LOGÍSTICOS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

www.alacat2016.com

Del 7 al 9 Junio de 2016

Recinto Montjuic - Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona - España



www.silbcn.com



 SIL BARCELONA  sil.barcelona  @SILBARCELONA

Nuevos sensores fotoeléctricos

Pepperl+Fuchs presenta por primera vez la nueva serie R103 en la feria Hannover Messe 2016, complementando la exitosa generación de sensores fotoeléctricos compactos ya en el mercado, R100 y R101. El diseño de la nueva variante emplea un concepto de montaje muy extendido en los EE.UU., con la parte frontal roscada M18.

La R103 combina de nuevo los beneficios especiales de arquitectura de producto orientado hacia el futuro – incluidos todos los principios funcionales fotoeléctricos en carcasas idénticas, así como la nueva tecnología láser DuraBeam. Integra incluso IO-Link.

La R103 ofrece todos los beneficios de la arquitectura de producto orientado al futuro, ya implementada por Pepperl+Fuchs en los sensores fotoeléctricos R100 y R101. Sensores fotoeléctricos de barrera unidireccionales, sensores fotoeléctricos por reflexión, supresión de primer plano o detección de objetos transparentes, sensores de triangulación energéticos con supresión de fondo incluida, y sensores fotoeléctricos de medición y sensores de distancia – toda la gama de versiones posibles del sensor se incorpora en una carcasa idéntica.

La “nariz” frontal de rosca M18 permite montar directamente el sensor a través de una placa perforada o a través del panel lateral de un módulo de manipulación de materiales. El concepto de funcionamiento y visualización también es uniforme: sensibilidad, umbral de conmutación y modo de funcionamiento se pueden ajustar mediante un potenciómetro multivuelta.

La configuración del tipo de conmutación y el »aprendizaje« (teach-in) del punto de conmutación se obtienen mediante un pulsador. De esta manera se asegura un aspecto y comportamiento uniforme y agradable para el operario de cada variante R103.



Todos los sensores R103 están disponibles opcionalmente con la innovadora tecnología láser DuraBeam. Esta combina las ventajas del LED PowerBeam de Pepperl+Fuchs con los puntos fuertes de los diodos láser convencionales.

Por último, todas las variantes de sensores tienen IO-Link de serie y, por lo tanto, están bien equipados para la comunicación con niveles superiores de bus de campo.

www.pepperl-fuchs.es

Unidad de extracción de abrasivos a chorro de agua PowerDredge

Hypertherm, fabricante de sistemas de corte con chorro de agua, por plasma y láser, ya está enviando su unidad de extracción de abrasivos a chorro de agua PowerDredge™ a clientes de todo el mundo.

La unidad, presentada por primera vez en la feria FABTECH 2015, aumenta la productividad y la rentabilidad del corte con chorro de agua al automatizar costosas limpiezas de abrasivos. En lugar de confiar en la mano de obra manual para palear o aspirar el abrasivo usado, la PowerDredge™ automáticamente recoge y deposita el abrasivo en una bolsa grande para su rápido reciclado o eliminación.

La PowerDredge™ está diseñada para su uso con Hypertherm HyPrecision ™ nuevos y existentes y productos de chorro de agua de la competencia, y se ofrece en diferentes configuraciones para satisfacer las necesidades de diferentes negocios. No requiere agua, electricidad, líneas de alimentación de alta presión o mano de obra adicionales. Al igual que otros productos de Hypertherm, la PowerDredge™ ha sido cuidadosamente diseñada y comprobada exhaustivamente para garantizar su confiabilidad y durabilidad en los entornos de fabricación más exigentes.



Hypertherm diseña y fabrica productos de corte avanzados para su uso en diversas industrias como la construcción naval y la fabricación y reparación de vehículos automotrices. Su línea de productos incluye sistemas de corte con chorro de agua, por plasma y láser, además de avance de Control Numérico por Computadora (CNC), controles de altura, software de anidamiento CAM, software de robótica y consumibles.

www.hypertherm.com

Dinero del BEI para pymes del sector agrario y agroalimentario

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha firmado recientemente un préstamo con el Banco Popular por un valor total de 150 millones de EUR destinado a facilitar inversión en pequeñas y medianas empresas española del sector agrario y agroalimentario.

El objetivo es promover inversiones que contribuyan a mejorar la eficiencia y competitividad del sector, incluyendo sistemas de riego más precisos que optimicen el consumo de agua y sistemas de producción agrícola más ecológicos para reducir el impacto medioambiental. El vicepresidente del BEI, Román Escolano, ha subrayado la importancia de éste préstamo para un sector *"muy importante de la economía española, el agroalimentario. La financiación del BEI contribuirá a que las empresas del sector sean más competitivas y a la generación de empleo".*



El Banco Europeo de Inversiones es la institución de financiación a largo plazo de la Unión Europea cuyos accionistas son sus Estados miembros. El BEI facilita financiación a largo plazo a proyectos de inversión viables con el fin de contribuir al logro de los objetivos de la política de la UE.

www.eib.org www.bancopopular.es

Dhaze presenta El Reparador y Galva Pro

Dhaze presenta una solución para arreglar fugas y grietas en un tiempo récord, con una simple pulverización, El Reparador es un spray con una fórmula novedosa, disponible en cuatro colores: blanco, negro, transparente y teja, que es compatible con la mayoría de soportes, y muy fácil de aplicar. Se introduce en agujeros, fisuras o grietas, protegiendo así del aire y la humedad. De esta manera, una vez seco, nos encontramos con una superficie totalmente sellada, y con un acabo perfecto. El Reparador es eficaz para conseguir estanqueidad, taponar o reparar cualquier superficie.

Para reparar o cerrar una fuga, basta con limpiar la superficie, y después pulverizar con El Reparador sobre la zona a tratar. El producto estará seco al tacto después de dos horas, y por completo, tras 12 o 24 horas. Después de este tiempo, puede pintarse encima. El acabado es flexible, y soporta tanto el calor como el frío. Idealmente es necesario aplicar dos capas para garantizar la estanqueidad. Purgar el aerosol y limpiar bien la boquilla tras cada utilización.

Y para problemas de oxidación: verjas, cierres, herramientas, maquinaria, Galva Pro es un spray con alto contenido en zinc que evita la oxidación, protege todas las partes metálicas y tiene una excelente resistencia a la intemperie y a la corrosión. Es ideal para la protección de numerosas superficies, y cualquier soporte metálico que requiera protección, como hierro, acero, galvanizados y aleaciones ligeras, y es de secado rápido.

Es necesario efectuar una limpieza previa de las partes metálicas a tratar: óxido, polvo, grasa… Se agita el producto enérgicamente durante un minuto, y se pulveriza a unos 20 cm, de manera regular y evitando goteos. Seca rápidamente. Tras cada aplicación es necesario purgar el aerosol cabeza abajo, hasta que no quede pintura en la boquilla.



Presente desde 1973, Dhaze es un fabricante europeo que comercializa sus productos en todo el mundo. Especializado en la transformación y la distribución de materiales plásticos destinados a la construcción, y más concretamente, en las soluciones de techumbres secundarias, revestimientos, y otros productos innovadores, su Sede Social está instalada en Leers, Francia. Los productos Dhaze pueden encontrarse en los establecimientos Leroy Merlín de toda España.

www.dhazeplastique.com

Nuevo aspirador industrial de Barin



Desde sus inicios, Barin ha destacado por una doble propuesta al mercado: Tecnología y Diseño de sus fabricados junto con una de las redes de Asistencia Técnica más completas del país, tanto en el área postventa y de asistencia como en la preventa, aportando experiencia a los clientes para una correcta decisión de compra.

Barin nació en 1973 como respuesta a la creciente demanda en el sector industrial auxiliar de la automoción, siempre con la idea de ofrecer un servicio de calidad y con voluntad de satisfacción al cada vez más exigente cliente.

La firma ha presentado recientemente el aspirador DC5900c/a/L de 7,5kW VFD, nuevo modelo de Barin dentro de la serie de aspiradores DC5900 con un potente motor de 7,5kW que con el variador de frecuencia puede funcionar a 70HZ sin dañar la turbo bomba. Esto aumenta los rangos de caudal máximo y de trabajo.

Es la fuente ideal de vacío para sistemas de vacío centrales y para amoladoras de suelo en situaciones donde se suministra con 16A. El polvo puede ser recogido en una bolsa de plástico, en un contenedor o en Longopac.

www.barin.es

FARO presenta el Factory Robo-Imager

FARO, empresa especializada en tecnología de medición 3D y captación de imágenes con soluciones de metrología, automatización de fábricas, diseño de productos, seguridad pública y BIM-CIM, anuncia el lanzamiento de la línea de productos FARO® Factory Robo-Imager, un sistema que combina el Factory Array Imager de FARO con un robot colaborativo para proporcionar soluciones de inspección integradas y continuas altamente adaptables, seguras y automatizadas. El programa Early Adopter (EA) de FARO ofrece productos de vanguardia para clientes especializados en presentaciones de productos limitados.

Esta línea de productos combina el sensor más moderno de la compañía, el FARO Factory Array Imager, con un robot colaborativo con humanos en dos configuraciones: en forma de instalación fija o de estación móvil lista para usar. La instalación fija de Robo-Imager se puede montar en cualquier lugar de la fábrica para realizar mediciones automatizadas, mientras que Robo-Imager Mobile se trata del mismo robot, pero montado en un carrito de herramientas que se puede desplazar rápidamente al lugar donde se deban efectuar los trabajos de medición.

Lanzado en enero de 2016, el FARO Factory Array Imager es un nuevo sensor metrológico 3D con tecnología de luz azul, capaz de capturar rápidamente datos de medición en alta resolución para tareas de inspección dimensional sobre piezas, unidades y herramientas. Al combinarlo con un robot colaborativo, Robo-Imager ofrece una solución inmediata para automatizar la inspección y la verificación de piezas en cualquier lugar del entorno de producción.

"El mundo de la fabricación está evolucionando rápidamente con la implementación de fábricas inteligentes, el LEAN thinking y el énfasis en la automatización, lo cual impulsa la necesidad de transformar los procesos de control de calidad e inspección y llevarlos a cabo más cerca de la línea de producción", declara el Dr. Simon Raab, presidente y CEO de FARO Technologies. *"Para ello, FARO desarrolla nuevas soluciones metrológicas para la automatización de fábricas. El Robo-Imager hace precisamente eso, desplazar los trabajos de metrología desde el laboratorio de control de calidad hacia la planta de producción para incrementar la productividad".*

La conocida compañía expuso su FARO Factory Robo-Imager y todo su hardware y software de medición 3D en la feria internacional "Control" de Stuttgart y en la feria de Hannover, celebradas recientemente en Alemania. Los miembros del programa EA de FARO en Alemania y en la costa este de EE.UU. ya pueden encargar en FARO el Factory Robo-Imager. El lanzamiento al mercado general está previsto para la segunda mitad de 2016.

www.faro.com



La mayoría de las compañías farmacéuticas ven el mercado europeo como a una región única

Informe de Miebach Consulting sobre el sector farmacéutico

Miebach Consulting lleva varios años realizando estudios enfocados a conocer cuáles son las principales tendencias del sector farmacéutico en Europa y cómo van evolucionando con el paso de los años. En esta ocasión, han participado más de 250 profesionales de empresas ubicadas en Alemania, España, Europa del Este, Francia, Italia y Suiza. Además, paralelamente, el estudio también se ha lanzado entre las empresas del sector farmacéutico de varios países de Latinoamérica.

De acuerdo con los cuestionarios analizados, la optimización de la red de distribución ha crecido mucho en importancia (del 76% al 86%) entre el estudio realizado este año y su edición anterior (2012). Según Martin Eckert, responsable global del sector farmacéutico de Miebach Consulting, *"nuestro estudio europeo muestra claramente que la mayoría de las compañías farmacéuticas ven el mercado europeo como a una región única, mientras que las fronteras nacionales son cada vez menos importantes, excepto en lo que respecta a legislaciones o canales de distribución específicos".*

Otros temas destacados para la industria farmacéutica son la visibilidad de la cadena de suministro "end-to-end" (93%) o la mejora de la precisión de las previsiones (84%), aunque estas afirmaciones están en consonancia con la versión anterior del estudio (ver gráfico). No obstante, hay otros temas que preocupan a los profesionales logísticos del sector farmacéutico y que no estaban recogidos en el análisis anterior: el impacto de las últimas modificaciones de las directrices de las GdP desde noviembre del 2013 (76%), la falsificación de producto



(74%) y dos medidas para combatirla: la implantación de sistemas de seguimiento y localización (82%) y la serialización (73%).

Las preocupaciones de las empresas farmacéuticas españolas están muy alineadas con las europeas excepto en dos aspectos que aquí adquieren mayor relevancia: el insourcing de las funciones logísticas (47% español frente al 36% europeo) y la subcontratación de funciones logísticas (76% y 52%). Por el contrario, la visibilidad y la planificación son asuntos a los que se da menor relevancia en nuestro país que en el resto de Europa. En términos de logística de almacenaje, las empresas europeas también están notablemente más enfrascadas en proyectos de ampliación estructural de almacenes (64% contra 38%) y construcción de nuevos centros (54% contra 38%) que las nacionales.

www.miebach.com

Gran éxito de HANNOVER MESSE



"En HANNOVER MESSE 2016 se ha puesto de manifiesto que los Estados Unidos de América y Alemania se sitúan al mismo nivel competitivo en el ámbito de la digitalización de la producción y la energía", afirma el doctor Jochen Köckler, miembro de la junta directiva de Deutsche Messe AG. *"Para conseguir la interconexión de productos, máquinas, empresas industriales y personas más allá de las fronteras entre países y continentes, hay que desarrollar tecnologías y estándares que se apliquen de forma universal. Estados Unidos y Alemania, junto con los otros países industriales líderes, han emprendido el diálogo necesario para ello en HANNOVER MESSE 2016."*

La industria 4.0 se ha hecho palpable en Hannover. Nunca antes, según detallan, se habían presentado en una feria tantas aplicaciones de digitalización de la producción: desde las soluciones individuales para máquinas existentes hasta la interconexión completa de la fabricación, incluidas la recogida y evaluación de datos en la nube. "Ha sido el despliegue decisivo de industria 4.0", manifiesta Köckler *"Ahora ya empieza la comercialización. Las tecnologías están allí, listas para su introducción en las fábricas."*

Más de 190.000 visitantes (175.000 en el ejercicio de referencia 2014) acudieron a HANNOVER MESSE, empujados por la idea de preparar sus respectivas empresas para el futuro digital y realizar inversiones en tecnologías modernas. Más de 50.000 visitantes procedían del extranjero, una cifra que corresponde a un incremento del 25 por ciento con respecto a 2014. Los EE.UU. y China han batido nuevos récords. *"Sean las nuevas tecnologías para las fábricas o los sistemas energéticos: los casi 5.000 visitantes norteamericanos han encontrado en Hannóver lo que buscaban y han entablado múltiples contactos de negocio nuevos"*, comentó Köckler. Con 6.000 visitantes, China ha podido confirmar su posición como primera nación de visitantes , después de Alemania. Desde Europa han acudido 30.000 visitantes.

Köckler ha explicado al respecto: *"HANNOVER MESSE está fortaleciendo de manera impresionante su singular posición como centro global de la industria 4.0. Es aquí donde se presentan por primera vez las innovaciones y las nuevas tecnologías ante un gran público. Se han dado cita en Hannóver diferentes iniciativas industriales procedentes de Alemania, EE.UU., China, Japón y de la UE para emprender juntos el camino hacia el futuro digital".*

Nunca antes, la feria había contado con la presencia de tantos responsables políticos destacados y presidentes de grupos industriales como este año. El presidente norteamericano Barack Obama vino acompañado de tres ministros, entre ellos la ministra de Comercio, Penny Pritzker, que permaneció en la feria hasta el miércoles por la tarde para mantener una serie de conversaciones. Cinco de los comisarios europeos más importantes han visitado asimismo la edición 2016 de HANNOVER MESSE: el vicepresidente Maros Sefcovic (Energía), Günther Oettinger (Digitalización), Elzbieta Bienkowska (Industria), Cecilia Malmström (Comercio) y Carlos Moedas (Investigación). En nombre de todos, el comisario Oettinger ha comentado su visita a la feria con las siguientes palabras: *"HANNOVER MESSE no es solamente la mayor feria industrial a nivel internacional, sino que desempeña también la función de precursora en el ámbito de la digitalización industrial. Por ello representa también para la Comisión Europea una plataforma sumamente importante para el intercambio de informaciones e ideas, así como un foro de debate sobre el futuro de la industria europea".*



La edición 2017 de HANNOVER MESSE tendrá lugar del 24 al 28 de abril del próximo año. Polonia será el País Asociado de la feria el año que viene.

www.hannovermesse.de

“Claves para configurar una contraseña segura ”



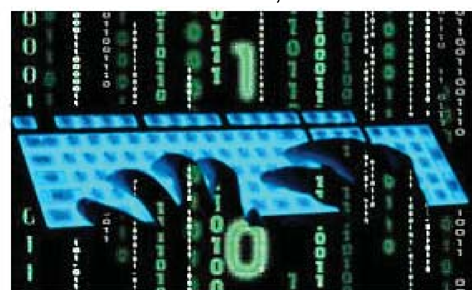
Informe de ESET sobre claves seguras

Desde ESET nos han contado que en un mundo cada vez más conectado y en el que guardamos toda nuestra información personal -más o menos privada- en dispositivos móviles (ya sean tablets, portátiles o teléfonos) o en la red, el uso de contraseñas con las que hacer más difícil el acceso no deseado a nuestros datos es imprescindible. Por ello, desde hace tres años se celebra cada primer jueves de mayo el Día Internacional de la Contraseña, con el que se propone concienciar sobre la necesidad de utilizar estos códigos secretos para cerrar la puerta a aquellos delincuentes que quieran robar nuestra información privada.

Según datos de ESET, la mayor empresa de seguridad informática con sede en la Unión Europea, todavía hoy, muchos usuarios utilizan la misma contraseña para todos los servicios online y principalmente se eligen expresiones muy fáciles de recordar, como el nombre al revés, el DNI o a la fecha de nacimiento. Peor aún es que para evitar olvidos se escriben las contraseñas en lugares muy cercanos al dispositivo, como debajo del ratón, en papeles pegados a la pantalla o incluso en archivos dentro del ordenador.

Por ello seguimos los consejos de ESET: No compartir las contraseñas con nadie ni escribirlas o enviarlas por correo o por servicios de mensajería. Utilizar credenciales diferentes para cada aplicación o programa, de forma que si, por cualquier causa, alguien roba una contraseña no pueda acceder a ningún otro servicio. Crear contraseñas fuertes con al menos 10 caracteres, combinando mayúsculas y minúsculas, números y caracteres especiales. En la medida de lo posible, no deben estar en ningún diccionario o basarse en información personal. Modificar las contraseñas de forma regular o cuando sospechemos que hemos sufrido un incidente que las haya comprometido, pero sin olvidar que deben ser siempre difíciles de adivinar.

En la empresa, el CIO debe contar con una estrategia global de seguridad que incluya contraseñas de acceso a los activos corporativos para los empleados y para terceros que deban utilizar servicios de la compañía, pero que ni sean la parte central de la política de seguridad ni que ésta solamente se restrinja a ellas. Por ello, en el mundo de la empresa, ESET propone incorporar medidas adicionales de acceso como doble factor de autenticación, llaves USB personalizadas y cifradas con credenciales de acceso, herramientas gratuitas como Latch, una especie de candado personal, soluciones de biometría, como lectura de huellas dactilares o reconocimiento de iris, contraseñas en wearables para identificaciones remotas o, también, tokens virtuales que utilizan información previamente registrada y muestran una imagen única generada de forma temporal en la pantalla del dispositivo.



www.eset.es

Inyectados Laura S.L, confía en ULMA

Inyectados Laura compañía española dedicada al diseño y fabricación de calzado de piel ha confiado en ULMA Handling Systems para desarrollar un completo sistema de transporte y almacenamiento automatizado en su planta de Huecas, Toledo. La compañía cuenta con dos marcas propias, Luisetti para zapatos de hombre y la marca de zapatos de mujer, Laura Azaña.

Según nos han contado fuentes vinculadas a la firma ULMA, a través de la solución diseñada por ellos, Inyectados Laura, incrementará al máximo los ratios de productividad gracias al nuevo sistema logístico el cual contará con un sistema de transportadores ligeros diseñado para cajas plásticas y un sistema de almacenamiento automatizado. El transporte automático unirá el final de línea del proceso de fabricación con el sistema de almacenamiento automático de ULMA compuesto por 2 transelevadores Mini Load que albergarán el producto terminado a la espera de ser preparado en los puestos de picking.

ULMA ya cuenta con una amplia experiencia en el sector del calzado con firmas como Panter, en la que implantó un completo sistema de almacenamiento automático, que permitió a la compañía convertirse en un modelo de éxito de su sector. Además, la firma de calzados apostó por la innovación logística realizando ampliaciones sucesivas de sus instalaciones gestionados por transelevadores unit load y mini load y un completo sistema de picking automático.



La firma uruguaya Indutop, compañía de diseño y distribución de textil y calzado, es otro ejemplo en el cual ULMA ha desarrollado un completo sistema de automatización logística.

www.lauraazana.es www.luisetti.es www.ulmahandling.com

Nuevas lamas de tronzar 150.10-JETI de Seco

Además de ofrecer una mayor productividad, calidad de las piezas y una vida de la herramienta prolongada, las nuevas lamas de tronzar 150.10-JETI de Seco optimizan el proceso de eliminación de calor en las aplicaciones de tronzado con altas velocidades.

Este sistema de tronzado está compuesto por lamas de acero rápido, tecnología Jetstream Tooling® y soportes portalamas con entradas de refrigerante.
En conjunto, estos elementos ofrecen un flujo de refrigerante de alta presión directo al filo de corte y proporciona un acceso optimizado de refrigerante a la zona de fricción entre el filo de corte y la pieza. Por lo tanto, los fabricantes se benefician de la rápida eliminación del calor, una evacuación de viruta adecuada y excelentes acabados superficiales.

Además, el sistema 150.10-JETI se puede mover libremente en espacios reducidos y funcionar más cerca del husillo gracias a su diseño compacto sin manguitos ni conexiones externas. La eliminación de estos componentes externos también ahorra a los usuarios los costes en recambios y reduce su stock de herramientas.

Disponible en tamaños de 15 mm 20 mm y 25 mm, las lamas de acero rápido garantizan una alta estabilidad de la plaquita. Estas lamas utilizan plaquitas de 2 mm a 6 mm de ancho y son compatibles con una variedad de soportes portaherramientas del mercado. Los soportes con mangos de cuadradillo disponibles a través de Seco pueden ser tanto en sistema métrico como en pulgadas, con alturas y anchuras que oscilan desde 10×10 a 32×32.

Con sede en Fagersta, Suecia, y presencia en más de 75 países, Seco es uno de los proveedores más importantes del mundo de soluciones completas de mecanizado para operaciones de fresado, torneado, mecanizado de agujeros y roscado.



Kotkamills se prepara para el cambio

La recién formada red europea de ventas de Kotkamills comprende 13 representantes en más de 30 países. La firma Polypaper, S.L. ha sido la firma seleccionada para España y Portugal.

La red local de ventas es la base de la estrategia de Kotkamills, ya que la nueva máquina de cartón, localizada en Kotka (Finlandia), comenzará su andadura este verano. Esta red permitirá a Kotkamills estar presente donde están los clientes y proporcionarles un servicio cercano.

"Hemos seleccionado cuidadosamente a nuestros representantes comerciales en los principales mercados en los que vamos a lanzar nuestros nuevos productos FBB y cartón con barreras", afirma Pirjo Eteläinen, directora de la división de Consumer Boards.

Según Pirjo Eteläinen, la clave es ofrecer un servicio excelente a todos los clientes ya que es un mercado que requiere rapidez y flexibilidad. "Es indispensable que nuestros agentes de ventas conozcan bien tanto nuestros productos como las necesidades de nuestros clientes. Necesitamos representantes competentes, capaces de presentar nuestra nueva gama de productos de la manera adecuada y de prestar a nuestros clientes el mejor servicio posible. Estamos convencidos de contar con el equipo correcto".

Muchos de los representantes elegidos han trabajado con Kotkamills previamente en el sector gráfico. En los mercados del Reino Unido y de Irlanda, por ejemplo, la división Consumer Boards de Kotkamills se ha asociado con Crossleys, empresa con la que Kotkamills ha cooperado desde 2011 con productos del sector gráfico.



Kotkamills ha realizado una inversión de 150 millones de euros en la conversión de la máquina de papel en una máquina de cartón. Esta nueva máquina, cuya puesta en marcha está prevista para finales de junio, es la primera de su categoría. Producirá para la industria del embalaje, cartón con barreras funcionales aplicadas en máquina. Estos productos constituyen una alternativa al cartón extrusionado con polietileno y dicha alternativa será totalmente reciclable, renovable y repulpable.

www.kotkamills.com

NACEX apoya nuevamente a Recicla Cultura

NACEX ha participado, por segundo año consecutivo, con Recicla Cultura en la iniciativa que por quinto año pone en marcha su fundación, con el objetivo de sensibilizar sobre las dificultades con las que se encuentran las personas inmigrantes en el conocimiento de la lengua y del acceso a la cultura.

Además, la iniciativa sirve para recaudar fondos y financiar los cursos de alfabetización que llevan a cabo los voluntarios y voluntarias de la fundación.

Asçim las semanas previas al 23 de abril, Día Internacional del Libro y Diada de Sant Jordi, NACEX facilitaron la aportación de libros usados al Punto Recicla Cultura para que la Fundación Recicla Cultura los pusiera a la venta el señalado día 23 de abril, jornada en la que regalar rosas y libros es tradición.

Además, este año, se realizó una recolecta y posterior venta solidaria entre los empleados de NACEX. Como cada año, todos los beneficios obtenidos serán destinados a que estas personas desfavorecidas puedan aprender a leer y escribir a través de los cursos que ofrece la fundación Recicla Cultura.

Nacex forma parte del Grupo Logista y cuenta con una flota de más de 1.500 vehículos y más de 2.000 colaboradores, así como con una red de 30 plataformas y más de 300 agencias en España, Portugal y Andorra.

www.nacex.es www.reciclacultura.org



Nuevos alternadores de Leroy-Somer

Oriente Medio es uno de los mercados con mayores opciones de exportación tecnológica para la industria ferroviaria española. Se trata de una zona con grandes inversiones en materia de transporte que presenta nuevas oportunidades para las empresas del sector. La percepción sobre las posibilidades de crecer en esta mercado son positivas, tal como se ha podido comprobar tras la participación coordinada de empresas españolas del sector ferroviario hace unos meses en la feria Middle East Rail.

El presidente de la Asociación Ferroviaria Española, Mafex, Pedro Fortea, indica que "la tecnología ferrovía española despierta gran interés en Oriente Medio, por sus innovadoras aportaciones tanto en transporte metropolitano, como medias y largas distancias". Durante esta feria, "Han sido numerosos los representantes de instituciones y áreas de movilidad que han querido conocer más de cerca el papel de nuestras empresas en el desarrollo de nuevas infraestructuras ferroviarias, así como los avances en los proyectos en los que participan en países como Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Omán o Qatar, entre otros".

De forma paralela a la participación en Middle East Rail, los representantes de Mafex ha llevado a cabo una agenda de entrevistas en Omán con altos cargos de la administración de Transporte. Estos encuentros han servido para conocer de primera mano los planes que se han diseñado en materia de infraestructura en el país y las opciones de participación de empresas españolas.

Respecto a los resultados de la feria, esta edición ha servido para reforzar la posición de las empresas españolas en un mercado de gran interés, donde también son necesarias soluciones altamente avanzadas para hacer frente a las condiciones especiales de la zona, debido al clima y las altas temperaturas. La muestra ha contado con la presencia de Aquafrisch, Arcelormittal Comercial Perfiles España, Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF), IDOM, Tecnatom, TYPSA Técnicas y Proyectos, SENER Ingeniería y Sistemas, y Patentes Talgo. Todas ellas consideran que la participación en plataformas profesionales como Middle East Rail son muy eficaces, ya que refuerzan las posibilidades de crecer en mercados tan importantes como el de Oriente Medio y sirven como escaparate para mostrar los últimos avances del sector.

La participación en esta feria ha sido clave, ya que el ferrocarril es una de las prioridades en materia de inversión en Arabia Saudí, Qatar, Emiratos Árabes Unidos, Omán y Kuwait, entre otros países de la zona.

No obstante, es preciso señalar que en los últimos meses se ha observado una clara ralentización en los proyectos ferroviarios en estos países, debido principalmente a la situación geopolítica de la región y a la fuerte caída de los precios del petróleo, aspectos que afectan lógicamente a las inversiones públicas destinadas a infraestructuras del transporte. Por lo que la industria ferroviaria española sigue con atención y gran interés los avances que las administraciones públicas de esta región lleven a cabo a corto y medio plazo.

http://www.mafex.es/



Ulma Carretillas valora su SAT on line



En los últimos años Ulma ha realizado un esfuerzo orientado al servicio como forma de abordar de forma estable y duradera las relaciones con sus clientes. En este punto se inscribe la puesta en marcha a inicios de 2013 del novedoso SAT on line, que marca un antes y un después en el servicio postventa de la compañía, y que se ha convertido ya en una referencia para todo el sector. El SAT on line establecía un único teléfono de contacto en servicio ininterrumpido para cualquier consulta técnica, aviso de averías o información postventa. *"El cliente* – explica Ignacio Bereciartu, jefe nacional de Servicio Postventa de la compañía.– *ha encontrado al otro lado del hilo una voz experta, un técnico especializado, que encauzará la consulta y se ocupará de gestionarla adecuadamente".*

Este proyecto ha permitido estandarizar y optimizar procesos de actuación permitiendo un acceso a la información en tiempo real y contar con una herramienta que ha aligerado sustancialmente toda la labor manual administrativa. A nivel interno, la generación automática de presupuestos, órdenes de trabajo, albaranes y facturación posibilita una información actualizada y transparente que permite una gestión más rentable del parque de máquinas y del stock de recambios. Asimismo, garantiza una mejor planificación de visitas a clientes, asignando a cada técnico de servicio las diferentes órdenes de trabajo de reparación, revisión o montaje de forma sistemática. Todos los agentes implicados en el servicio de asistencia técnica disponen de un inventario de recambios actualizado, con las ventajas que ofrece el conocimiento de este dato online. Facilita, por ejemplo, la reposición automática del stock en las furgonetas de SAT y centros de trabajo.

"Ya en su primer año operativo observamos – señala Ignacio Bereciartu– *que la valoración no podía ser más positiva y que los trámites administrativos se habían reducido casi en un 60%, pero inmediatamente nos planteamos como mejorarlo"*, lo que ha llevado a Ulma a una segunda fase del SAT on line para optimizar aún más la operativa aprovechando las nuevas herramientas tecnológicas. La implantación del Smartphone para todos los técnicos de la red de mantenimiento de Ulma Carretillas ha repercutido una mayor integración del servicio y en el aprovechamiento de las ventajas inherentes a la centralización del mismo. Con las nuevas tecnologías, informaciones relativas a contrato del cliente, garantías, urgencia de la reparación, presupuesto realizado, datos acerca de la recepción de recambios, etc. están en tiempo real en manos del servicio técnico sobre el terreno, lo que dinamiza la toma de decisiones. *"Somos mucho más eficientes"* afirma el jefe nacional de Servicio Postventa de Ulma. A la vez la sustitución de los tradicionales GPS por un sistema de geolocalización permite al equipo de coordinación planificar de una forma más efectiva, ágil y coherente los avisos en caso de avería urgente. De este modo se consigue dirigir al técnico más cercano al lugar de reparación, reduciendo drásticamente los tiempos de espera del cliente y las horas de desplazamiento improductivas.

Ignacio Bereciartu considera que *"la prueba de que vamos por buen camino es que el servicio técnico que ofrecemos ha sido siempre altamente valorado por el cliente en las encuestas de satisfacción. Innovar en el servicio va a seguir siendo nuestra línea de trabajo, a la que nos acompañan y seguirán acompañando no sólo nuestros técnicos sino a toda la red de distribución, que al fin y al cabo son quienes están más próximos al cliente".*

www.ulmacarretillas.com